ATELIER D'ECRITURE SUR LA MICROFINANCE AU SENEGAL

" Ecrire pour partager les expériences et innovations dans le secteur de la microfinance au Sénégal"

Les produits financiers islamiques : contribution à la diversification du paysage de la microfinance au Sénégal

Mansour FAYE

Directeur de la MCIS (Millénium Compagnie Islamique du Sénégal)

Mansour NDIAYE,

Expert en Microfinance, Directeur du cabinet ASCODEV, Expert Formateur CGAP et BIT

Janvier 2012



PROGRAMME D'APPUI A LA MICROFINANCE
VOLET 1 (PAMIF1)

En partenariat avec





Sommaire

Introduction

L'exclusion des plus démunis du système bancaire classique a conduit à la création et au développement des institutions de microfinance (IMF), sous l'impulsion des organisations non gouvernementales (Ayi Ayayi). L'objectif visé dans la mise en place des IMF est de proposer des services financiers et non financiers de proximité à des personnes du secteur informel et à des personnes exclues du secteur bancaire, en raison de la faiblesse de leurs revenus et de l'absence de garanties de paiement. Ainsi, la microfinance dépasse la simple attribution de microcrédits, elle ne sert pas uniquement à octroyer des prêts à des entrepreneurs ou à des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques, elle doit aussi consister à offrir des services adaptés aux spécificités des populations pauvres et très pauvres qui constituent sa principale cible. Ces services doivent pouvoir être utilisés, en dehors de la création de richesse, pour la consommation, pour faire face à la maladie ou pour l'éducation des enfants. Cela se justifie d'autant plus que, la promotion de la microfinance fait partie d'un axe stratégique de lutte contre la pauvreté dans le DSRP[1].

Par contre, dans ce document stratégique, une des principales contraintes identifiées dans le secteur de la microfinance concerne le problème de ciblage des bénéficiaires. Ainsi, malgré l'apport de la microfinance dans l'amélioration des conditions de vie des populations, le problème d'exclusion de certaines couches défavorisées demeure un objectif non encore atteint (Gubert, 2005). Lever cette réserve passe nécessairement par une diversification plus profonde des produits et services de la microfinance qui doivent être plus orientés vers les besoins réels de sa cible.

Par ailleurs, la crise financière de 2008 a été une illustration des limites du système financier conventionnel. Le système financier islamique, après avoir résisté à ce séisme financière mondial, (Hassoune, 2009) a été initié et développé un peu partout dans le monde comme une alternative aux instruments de financement classique et a ainsi permis d'améliorer l'offre de produits financiers, mais aussi, la taille de la clientèle (Europlace, 2008).

Le système financier islamique est basé sur les principes d'activités réelles et de la responsabilité sociale. Ces principes s'adaptent harmonieusement aux objectifs de la microfinance cités plus haut et lui permettent ainsi de jouer pleinement son rôle d'origine. (Chowdhry, 2006) (www.cgap.com) En effet, le principe d'activité réelle nécessite au préalable l'identification des besoins des populations et une offre de produits et services aussi diversifiées que nécessaire. De même, l'activité réelle favorise l'investissement direct qui est un facteur déterminant dans la création de richesse et le développement de l'emploi. En outre, le principe de responsabilité sociale implique l'assistance technique et le suivi, mais aussi, la solidarité et la prise en charge des populations pauvres (BA). Aussi, compte tenu de sa conformité à la charia qui interdit l'utilisation de l'intérêt dans les transactions financières, la finance islamique peut permettre de toucher une grande partie de la population musulmane qui reste à la marge du système financier du fait du riba (intérêt) et ainsi participer à l'augmentation de taux très faible de bancarisation situé à moins de 8%.

La combinaison de la microfinance à la finance islamique constitue naturellement un moyen efficace de mise en œuvre de l'axe stratégique n°2 de la politique sectorielle de la microfinance consacré en partie à l'offre viable et pérenne de produits et services adaptés, diversifiés (lettre de politique sectorielle de la microfinance stratégie et plan d'action 2005 - 2010). C'est dans ce contexte d'existence d'un besoin réel d'amélioration de l'offre en produits et services de microfinance mieux adaptés aux besoins réels des populations cibles, mais aussi de croissance exponentielle de la finance islamique à travers le monde entier au regard des opportunités et avantages qu'elle offre, que le projet de création de la MECIS a été initié pour concrétiser cet objectif d'une offre viable et pérenne de produits et services adaptés et diversifiés.

[1] Document Stratégique de Réduction de la pauvreté II (DRSP II).

L'objet de cette contribution est de mettre en perspective la pertinence (ou l'utilité) de la finance islamique, dans un contexte de crise généralisée, et de dérive de mission de la microfinance.

Dans un premier temps, nous allons d'abord faire ressortir les limites de la microfinance avant de présenter les principes de base de la finance islamique. Ensuite, nous allons illustrer une application des instruments de financement islamique à travers le cas pratique de MECIS. Enfin, les perspectives en terme d'adaptation dans les SFD sont abordées.

Limites de la microfinance et principes de la finance islamique

Les limites de la microfinance

Le secteur de la microfinance en Afrique de l'ouest et particulièrement au Sénégal est limité par des barrières socioculturelles, structurelles et économiques pour pouvoir jouer pleinement son rôle. Malgré l'amélioration de la portée du secteur, beaucoup de chemin reste à faire. La modicité de la dynamique de créations d'entreprise rurales ou urbaines, la pauvreté ambiante des populations, la faiblesse des approches en matière de crédit et la faible pénétration des institutions par le biais de produits adaptés, le surendettement et l'attitude socioculturelle vis-à-vis de l'endettement constituent autant de contraintes à l'essor et une bonne couverture de la microfinance comparée aux autres partie du monde (Guérin[2]).

Les principes de base du système financier islamique

Le principe de l'interdiction de l'intérêt (riba)[3]

Il est admis par les jurisconsultes des religions que l'intérêt ou « *riba* » prohibé en Islam ne se limite pas à l'usure mais qu'il inclut les intérêts payés sur les prêts de toutes sortes quel qu'en soit l'ordre de grandeur et l'usage auquel ils sont destinés: prêts à la production ou prêts à la consommation. La Charia proscrit, en effet, toute prime contractuelle sur le montant d'un prêt de biens fongibles (dont la monnaie). Elle interdit également le retrait par le prêteur d'un quelconque avantage de son prêt, sauf si cet avantage est librement accordé par l'emprunteur après remboursement du prêt et

[2] *Les contraintes et les défis de la viabilité des systèmes de microfinance en zones rurales défavorisées en Afrique.*

[3] Sourate Al Baqarah (La vache) V.275-282

[275] Ceux qui mangent (pratiquent) de l'intérêt usuraire ne se tiennent (au jour du Jugement dernier) que comme se tient celui que le toucher de Satan a bouleversé. Cela, parce qu'ils disent: "Le commerce est tout à fait comme l'intérêt". Alors qu'Allah a rendu licite le commerce, et illicite l'intérêt. Celui, donc, qui cesse dès que lui est venue une exhortation de son Seigneur, peut conserver ce qu'il a acquis auparavant; et son affaire dépend d'Allah. Mais quiconque récidive… alors les voilà, les gens du Feu! Ils y demeureront éternellement.

[276] Allah anéantit l'intérêt usuraire et fait fructifier les aumônes. Et Allah n'aime pas le mécréant pécheur.

[278] Ô les croyants! Craignez Allah; et renoncez au reliquat de l'intérêt usuraire, si vous êtes croyants.

[279] Et si vous ne le faites pas, alors recevez l'annonce d'une guerre de la part d'Allah et de Son messager. Et si vous vous repentez, vous aurez vos capitaux. Vous ne léserez personne, et vous ne serez point lésés.

Sourate Al 'Imran 130-131 (La famille IMRAN)

[130] Ô les croyants! Ne pratiquez pas l'usure en multipliant démesurément votre capital. Et craignez Allah afin que vous réussissiez!

Sourate An-Nisaa (les Femmes) 160-161

[160] C'est à cause des iniquités des Juifs que Nous leur avons rendu illicites les bonnes nourritures qui leur étaient licites, et aussi à cause de ce qu'ils obstruent le sentier d'Allah, (à eux-mêmes et) à beaucoup de monde,

[161] et à cause de ce qu'ils prennent des intérêts usuraires - qui leur étaient pourtant interdits - et parce qu'ils mangent illégalement les biens des gens. A ceux d'entre eux qui sont mécréants Nous avons préparé un châtiment douloureux.

Sourate Ar-Roum 39 (Rome)

[39] Tout ce que vous donnerez à usure pour augmenter vos biens aux dépens des biens d'autrui ne les accroît pas auprès d'Allah, mais ce que vous donnez comme Zakat, tout en cherchant la Satisfaction d'Allah, voilà ce qui les multipliera.

Au niveau des autres religions révélées, l'interdiction de l'intérêt apparaît dans les références suivantes : l'ancien testament comporte six passages d'interdiction de l'usure (Exodus 22 :24-25 ; Leviticus 25 : 35-37 ; Deuteronomy 23 : 19-31 ; Ezekiel 18 :2 ; Proverbe 28 :8 Psaumes 15 :5).

sans en constituer une condition tacite ou explicite. La recherche des raisons de la prohibition de l'intérêt a donné lieu à certaines interprétations, dont on peut citer:

- L'intérêt est interdit parce qu'il constitue une rémunération contractuelle fixe et connue d'avance ;
- L'intérêt représente la rémunération du temps qui ne devrait pas faire l'objet d'échange ;
- L'intérêt est injuste parce qu'il correspond à une rémunération garantie du prêteur, alors que les risques sont totalement assumés par l'emprunteur (BID/IIRT).

Par ailleurs, l'interdiction de l'intérêt se fonde sur des textes coraniques et prophétiques d'une part, mais aussi d'autres textes des livres sacrés des autres religions révélées à savoir le Christianisme et le Judaïsme (Diouf).

Le principe des trois (P) partage des pertes et des profits

Les différentes parties-prenantes d'une transaction financière doivent partager à la fois les pertes et les profits dans le cadre du projet financé. Le financier et l'emprunteur s'entendent sur une clé de répartition des gains comme des pertes.

Le principe d'interdiction de l'incertitude (GHAHAR) et la spéculation (MAYSIR)

L'incertitude quant aux termes d'un contrat financier est bannie, mais pas le risque en tant que tel. En islam, l'incertitude signifie tout échange à caractère aléatoire ou possédant un élément vague, imprécis, ambigu, incertain, caché ou dépendant d'autre événement. Par exemple, le prophète a interdit l'achat d'un animal non né (dans la matrice de sa mère), la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat de ce qu'a pêché un pêcheur avant sa pêche.

La spéculation est aussi interdite. Il s'agit du fait de parier sur la réalisation d'un événement en se basant sur des appréciations subjectives du futur. Par exemple les jeux de hasard, Les contrats dérivés qui sont donc difficilement envisageables.

Les secteurs illicites

Aucune transaction financière ne doit être dirigée vers des secteurs non conformes à la Charia. Par exemple : les boissons alcoolisées, le tabac, les jeux d'argent, l'industrie porcine, la pornographie, etc. Pour l'ensemble de ces secteurs, les activités intermédiaires sont également illicites (commercialisation, distribution, empaquetage).

Le principe d'existence d'un actif sous-jacent

Toute transaction commerciale doit être obligatoirement sous-tendue par un actif tangible identifiable. Ce principe projette la microfinance islamique dans « l'économie réelle ». Cela corrobore les grandes théories classiques et néoclassique qui veulent que la contrepartie dans l'économie de la masse monétaire/flux financiers soit les biens et services (BID/IIRT, réponses à des questions fréquemment posées ; Broquet).

Utilisation des instruments de financement islamique par le Groupe MECIS

Historique

Le projet de microfinance islamique MECIS a été initié en 2002 à l'université Cheikh Anta Diop de Dakar par l'Association des élèves et étudiants musulmans du Sénégal. Il s'appelait MEC-AEEMS, l'adhésion était réservée aux membres de cette association. En 2005, il est devenu MECIS (Mutuelle d'Epargne et de Crédit Islamique du Sénégal), en même temps, l'adhésion fut

ouverte à tous. Une demande d'agrément est déposée à la cellule ATCEPEC, le 25/03/2005 sous le numéro d'identification 01777[4]. Ainsi, conformément à la loi PARMEC 95/03 à son article 13[5] MECIS démarre ses activités trois mois après la date de dépôt (loi 95 - 03 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit). En 2008, à la suite des divergences avec la DRS[6], un nouveau dossier d'agrément a été redéposé cette fois-ci sous la loi 2OO8/047[7]. Un an après le dépôt, suite à une lettre de la DRS - SFD dont voici un extrait : « *il ressort de l'exploitation de la politique d'épargne et de crédit que la MECIS utilise des produits tels que les produits de financement (la moucharaka, la moudaraba, la mudharaba, le khard hasan et le waqf) et les produits d'épargne (le dépôt d'investissement, le dépôt waqf, le dépôt khard hassan et les dépôts zakat). J'attire votre attention sur le champ d'application réglementaire qui limite strictement les services financiers offerts par les SFD à la collecte de dépôts, à l'octroi de prêt et aux engagements par signature. De ce qui précède, votre requête ne peut faire l'objet d'examen* »[8]. Alors, considérant que selon les autorités de supervision,lLa réglementation n'est pas adaptée aux instruments de financement islamique, la MECIS a effectué une transformation institutionnelle et adoptée des cadres juridiques qui permettent de développer librement des produits financiers islamiques et devient ainsi Millénium Compagnie Islamique du Sénégal (MECIS SARL)[9].

Statut juridique

Millénium Compagnie Islamique du Sénégal (MECIS SARL) est une société commerciale ayant à sa base un réseau de 14 agences réparties dans sept (7) coopératives de divers domaines d'activités dans les régions de : Dakar-Thiès- Kaolack- Louga- Saint Louis- Tambacounda- Ziguinchor, avec plus de 7 000 membres[10]. La société est régie par l'acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (Acte uniforme de l'OHADA relatifs aux droits des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique). Par ailleurs, les coopératives à la base régies à leur création par la loi 83/07 portant statut général des coopératives, (loi 83 - 07 portant statut général des coopératives) sont aujourd'hui encadrées par l'acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives en vigueur depuis mai 2010[11].

Dans le contexte actuel du Sénégal, il n'existe aucune disposition juridique et réglementaire concrète destinés au développement d'activités conformes aux principes d'économie islamique. Ainsi, l'objectif visé ici est de commencer au moins avec les dispositions juridiques et réglementaires existantes qui puissent permettre d'offrir des produits et services conformes aux principes de financement islamique en attendant une réglementation plus favorable au développement d'un système financier islamique.

L'analyse des principes fondamentaux du système financier islamique démontre que ce système repose essentiellement sur l'économie réelle. En d'autres termes, il est principalement caractérisé par des activités dans les divers domaines de l'économie tels que : le commerce, industrie, l'agriculture, etc. Dans ce sens, les sociétés commerciales se présentent comme un cadre juridique très proche et bien adapté au système d'économie islamique. Par ailleurs, La réglementation des coopératives, avec la loi 83/07 portant statut général des coopératives, remplacée en 2010 par l'acte uniforme de l'OHADA sur les sociétés coopératives, constitue le cadre juridique de

4 Récépissé de dépôt N°01777 du 25/03/05/BC/MEF
5 Article 13 : « *Les institutions de base, affiliées à un réseau, ne peuvent exercer leurs activités sur le territoire ( ), sans avoir été, au préalable, agréées ou reconnues par le Ministre. Une institution de base non affiliée à un réseau doit solliciter l'agrément du Ministre. L'agrément et la reconnaissance sont prononcés par décision du Ministre. Ils sont réputés avoir été donnés, si un refus motivé n'est pas notifié dans un délai de trois mois à compter de la date de réception de la demande* ».
6 La divergence porte sur l'interprétation de l'article 13 sur lequel la MECIS s'est basée pour démarrer ses activités. Selon la DRS, malgré cela, la MECIS n'avait pas le droit d'exercer.
7 Loi N° 2008 - 47 du 03 septembre 2008 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés au Sénégal.
8 Lettre N° 00000172 MEF/DRS - SFD /DR du 05 MAI 2010.
9 RCCM N° SN-DKR-2011-B-2416 – NINEA N° 004342200.
10 Rapport des agences MECIS fin novembre 2011.
11 Acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés coopératives.

référence de la loi PARMEC dont l'amélioration a donné la loi 2008-047 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés.

La coopérative d'épargne et de crédit représente aujourd'hui la forme la plus fréquemment utilisée par les systèmes financiers décentralisés. Pourtant, elle n'est qu'une forme de coopérative parmi tant d'autres types qui portent directement sur des activités économiques précises (consommation, habitat, agricole, commerce, pêche, etc..). Ainsi, avec les coopératives d'activité réelle, il sera possible, d'atteindre les populations exclues du système bancaire à cause de la faiblesse de leur revenu, comme les SFD, mais aussi d'être conforme aux principes de financement islamique basés sur des activités socio-économique réelles.

Application des instruments de financement islamique[12]

Produits basés sur les instruments de financement islamique de biens et service ou instrument de financement de dettes

Définitions

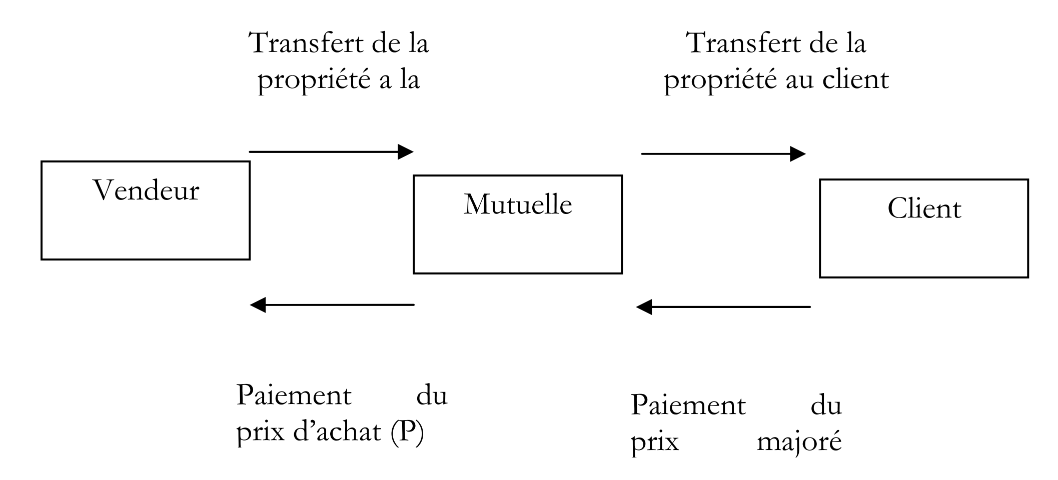
La Mourabah

La Mourabaha est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur. La Mourabaha peut revêtir deux aspects :

- Transaction directe entre un vendeur et un acheteur ;
- Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat).

Le paiement est réglé dans un délai convenu, soit en plusieurs versements ou en un paiement unique. Le vendeur supporte les risques liés aux marchandises en sa possession jusqu'à ce qu'ils soient livrés à l'acheteur.

Schéma illustrant un contrat de Mourabaha



L'Istisna

L'Istisna est un contrat pour financer au sociétaire un actif non-existant, qui sera fabriqué ou construit selon les spécifications du destinataire, et livré à une date future définie, à un prix prédéterminé. C'est un contrat où un entrepreneur accepte de produire et de livrer, à un prix donné et une date future définie, un actif bien décrit (construction, confection, travaux d'amélioration) conformément aux spécifications. L'institution paye l'entrepreneur selon l'accord convenu, le sociétaire rembourse progressivement l'institution le coût supporté plus une marge.

[12] Politique de crédit MECIS.

La Mousawama

Un contrat de Mousawama est un contrat de vente. Il est similaire à la Mourabaha, à la différence qu'ici, le vendeur n'est pas obligé de divulguer le prix payé pour créer ou obtenir le bien ou le service. Ce type de contrat se produit quand il est difficile de déterminer le coût d'un bien ou d'un service.

Les produits et services de dette développés par la MECIS

Crédit de consommation alimentaire

Il consiste à fournir chaque mois aux bénéficiaires leur ration alimentaire à crédit sur les produits de grande consommation (riz, huile, sucre, lait, etc.). Le remboursement se faisant au cours du mois selon la convenance du client (par jour, par deux jours, par semaine, par quinze jours ou en fin de mois pour certains salariés).

Caractéristiques

CIBLE : population sans revenu fixe, population à revenu moyen salarié et non salarié

PLAFOND : 60 000 FCFA

DUREE : de 0 à 2 mois (2 mois exceptionnellement)

INSTRUMENT ISLAMIQUE : mourabaha

Pour y avoir accès, il faut adhérer à la coopérative de consommation, avoir une ancienneté de trois mois, être membre d'un sous groupe de trois à cinq personne et, si on n'a pas de garantie réelle, libérer le ¼ de la valeur souhaitée, remplir une demande de crédit. Les bénéficiaires sont le plus souvent constitués en petits groupes de 3 à 5 chefs de famille sous forme de groupe solidaire avec un apport du quart du montant sollicité à constituer au minimum sur une période de trois mois. Dans certaine zone, en plus de cela on a mis en place un comité de gestion quartier qui participe au recrutement et aux recouvrements journaliers. Pas de nouvel approvisionnement si précédent n'est pas soldé pour le groupe. Aussi, la livraison en nature des produits sollicités empêche le détournement d'objet.

Comme impact social : importance du poids des dépenses de consommation alimentaire dans le revenu des ménages, les crises alimentaires, l'instabilité des prix des biens de consommation, l'inflation sur les produits de grande consommation, la difficulté de certaines populations pauvres à maitriser la dépense quotidienne.

Amélioration des conditions de vie des chefs de famille qui gèrent difficilement la dépense quotidienne ou bien qui s'endettent de façon dispersée pour gérer le quotidien, stabilisation des prix et de l'inflation au moins durant la période du prêt (MBACKE).

En termes de rentabilité, les produits sont achetés en grande quantité au niveau des importateurs directs ou des producteurs. Avec le système des économies d'échelle, l'institution réalise toutes les marges des intermédiations (grossiste, semi grossiste, boutiquier détaillés). Ce qui lui donne la possibilité de vendre à crédit à un prix meilleur que le marché tout en dégageant une bonne marge bénéficiaire. Les rentabilités ont variées entre 10 % à 20 % par mois.

Comme perspectives, l'élargir aux revendeurs de produits alimentaires, intégrer un programme de promotion des produits locaux, installer des magasins de quartier qui seront administrés par un comité de gestion quartier et dont les rendements participeront à la réduction du prix des denrées.

Crédit évènement

À l'occasion des événements religieux et traditionnels, on identifie les articles généralement utilisés par les familles (ramadan : sucre, lait, datte etc.) tabaski (mouton, tissu,) korité (poulet, tissu) rentrée scolaire (fournitures scolaires, etc.), baptême, mariage. La coopérative les achète en grande quantité sur la base de la demande exprimée et les offre sous forme de crédit à ses membres.

Caractéristiques

CIBLE : population pauvre et à revenu moyen, salarié ou non

DUREE : 0 à 3 mois

PLAFOND : 100 000 FCFA

INSTRUMENT ISLAMIQUE : mourabaha, moussawama (crédit tabaski, korité)

Pour y avoir accès, il faut adhérer à la coopérative de consommation, avoir une ancienneté de trois mois, être membre d'un sous groupe de trois à cinq personne si on n'a pas de garantie réelle, libérer le ¼ et 1/2 de la valeur souhaitée, remplir une demande de crédit avant l'événement.

La constitution d'un apport pouvant aller jusqu'à la moitié du crédit sous forme de plan d'épargne à constitué au minimum sur une période de trois mois. Dans certaine zone, ou en fonction des personnes en plus de cela, la mise en place de comité de gestion quartier qui participe au recrutement et aux recouvrements journaliers ou suivant la périodicité retenue. Quelque fois la constitution de groupes solidaires.

Comme impact social : importance des dépenses à la charge des chefs de familles lors des événements ou fête (religieux, traditionnels, scolaires etc.).

Alléger les dépenses des chefs de familles à l'occasion des fêtes religieuses ou traditionnelles surtout pour les populations à revenu faible, permettre à toutes les couches, même les très pauvres à célébrer dignement comme les autres ces événements.

En termes de rentabilité, pour certains articles c'est la structure qui finance la production par exemple, les poulets. Ou bien elle procède par des achats en gros en grande quantité compte tenu de la demande. Toutes ces stratégies d'achats permettent de réaliser des économies d'échelle et réduit et réduit considérablement le cout de revient. Cela permet d'avoir de bonne marge bénéficiaire qui vont de 20% à 40% selon les événements avec des prix très compétitifs (plus faible que le prix du marché) malgré le crédit.

Comme perspectives, on peut y associer des actions sociales avec le *waqf* et la *zakat* pour les populations très pauvres qui ne peuvent pas remplir les conditions d'un crédit. Utilisation de plan d'épargne pour mobiliser tout le montant avant l'avènement.

Crédit équipements domestique et professionnel

Négocier avec les grossistes de la place pour avoir des coûts de revient compétitifs dans l'acquisition des équipements après avoir préparé une grosse commande sur la base des demandes exprimées.

Caractéristiques

CIBLE : population pauvre et à revenu moyen, salarié ou non

DUREE : 0 à 12 mois

PLAFOND : 1 000 000 FCFA

INSTRUMENT ISLAMIQUE : mourabaha, istisna (meuble)

Pour susciter les demandes afin d'avoir une commande intéressante qui puisse permettre des rabais et ristournes, il s'agit de faire des programmes spécifiques sur un équipement donné ; par exemple un programme ordinateur pour étudiants et professionnels, ou un programme frigo à l'approche du ramadan,

programme « Moteur Gaal » pour les pêcheurs, etc. Il concerne tous les équipements : électronique et électroménager, informatique, meuble, transport, matériel de pêche, machine etc.

Pour y avoir accès, il faut adhérer à la coopérative de consommation, avoir une ancienneté de trois mois, avoir une garantie en plus d'une caution de 20% de la valeur du bien, remplir une demande de crédit. Livraison en nature avec bon de réception visé par le client.

Comme impact social : Besoin d'amélioration du cadre de vie, besoin d'équipements spécifiques pour certaines populations cible : exemple : ordinateur pour les étudiants et enseignants.

Équipement des étudiants en matériels informatiques devenu indispensable pour leur formation, équipement des enseignements pour faciliter la recherche et améliorer la qualité de l'enseignement. Améliorer le niveau d'instruction de la population. Amélioration cadre de vie des populations.

En termes de rentabilité, achat en gros en grande quantité garant d'économie d'échelle et donc de bonne marge et de bon prix. Elle dégage des rentabilités en moyenne de 20 à 30%.

Comme perspectives, travailler avec les écoles, les lycée, les instituts et les universités et entreprises pour faciliter l'accès au NTIC et lutter avec la fracture numérique. Trouver des partenaires à l'étranger pour certains équipements. Signer des conventions avec des fournisseurs locaux.

<u>Crédit habitat</u>

<u>Caractéristiques</u>

CIBLE : population pauvre et à revenu moyen, salarié ou non

DUREE : 0 à 12 mois

PLAFOND : 2 000 000FCFA

INSTRUMENT ISLAMIQUE : mourabaha, istisna (construction, amélioration habitat)

Livraison directe de matériaux de construction (ciment, fer, etc..), travaux directs d'amélioration de l'habitat par l'intermédiaire d'un entrepreneur.

Pour y avoir accès, il faut adhérer à la coopérative d'habitat et s'inscrire dans un sous groupe (matériaux, terrain, construction), remplir une fiche d'engagement de versement pour le sous groupe terrain et construction, une demande de crédit pour le sous groupe matériaux et certaine catégorie de construction, avoir une garantie pour le sous groupe matériaux et un apport de 20%. Livraison en nature avec bon de réception, suivi des travaux dans le sous-groupe construction.

Comme impact social : Coût élevé de la location et des matériaux de construction, sécurité et stabilité familiale, plusieurs contentieux en matière d'habitat.

Accès des pauvres et aux populations à revenu moyen acquérir un habitat décent, à améliorer leur habitation, stabilisation et sécurité familiale.

En termes de rentabilité, forte demande sur ces produits, marge intéressante.

Comme perspectives, mise en place d'un projet d'habitat économique évolutif par location-vente (ijara).

Crédit commerce

Il consiste à acquérir des marchandises (alimentaire, agricoles, manufacturées etc.) pour le compte d'un client bénéficiaire commerçant (individuellement ou en groupe) pour le lui revendre à crédit avec un prix fixe indépendamment de la durée du crédit. Le commerçant ajoute sa marge bénéficiaire pour vendre, c'est pourquoi, notre prix est établi pour permettre au client d'être compétitif. Le client peut choisir le fournisseur, comme la structure peut choisir elle-même le fournisseur en fonction de la nature des produits.

Caractéristiques

CIBLE : groupement de femmes, jeunes dégourdis, petits commerçants en activité qui souhaite renforcer leur commerce.

DUREE : 0 à 6 mois

PLAFOND : valeur d'un million en marchandise.

INSTRUMENT ISLAMIQUE : mourabaha

Pour y avoir accès, il faut adhérer à une coopérative, signer un contrat avec la SARL, avoir une garantie réelle ou immobilière, les remboursements se font au cours du mois selon les ventes, suivi périodique des ventes par des inventaires, encadrement sur le plan comptable, financier et organisationnel.

Comme impact social : Financer des activités génératrices de revenu dans le respect des principes islamiques. Création d'emploi.

En termes de rentabilité, la prise en compte de l'objet réel du crédit caractérisée par la livraison de la marchandise en nature permet d'avoir une tarification qui tient compte des réalités du marché.

L'encadrement du client lui permet d'acquérir des compétences managériales pour mieux gérer ses affaires.

Comme perspectives, mise en place une coopérative de commerce pour créer des économies d'échelle dans la gestion des couts de revient, mais aussi pour impliquer les acteurs dans la gestion.

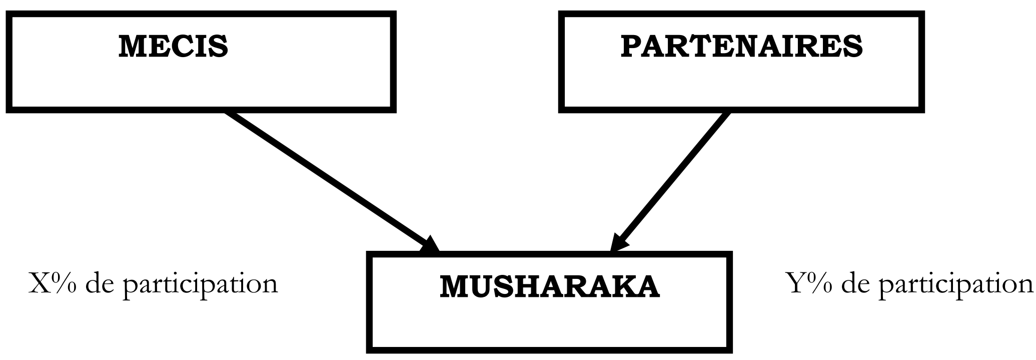
Produits basés sur les instruments de financement participatif : moucharaka, moudaraba

Définition

La Moucharaka

Un contrat entre l'institution islamique et un client dans le but de contribuer au capital d'une entreprise ou d'une activité ou d'un projet donné - qu'il s'agisse d'une entreprise existante ou nouvelle - ou pour l'acquisition d'un bien immeuble (immobilier) ou un bien mobilier, sur une base temporaire ou permanente. Les profits générés par l'entreprise, l'activité ou le projet, sont partagés en conformité avec les termes de l'accord de Moucharaka, tandis que les pertes sont relatives à la part de chaque partenaire dans le capital.

Schématisation du principe de la Moucharaka



L'application du mode de financement de la participation (de la Moucharaka) a fait émerger plusieurs techniques dépendant de la nature de son application et des variables exogènes dont on ne peut négliger leurs effets. Nous avons en général deux groupes. Le mode de financement de la participation permanente (Moucharaka athabita) et le mode de financement de la participation décroissante ou dégressive. Nous allons parler un peu plus en détail de ces deux différents groupes :

- **Le mode de financement de la participation permanente.** Il s'agit d'une des formes de la Moucharaka où la mutuelle participe partiellement au financement d'un projet donné. En conséquence, la mutuelle devient partenaire à part entière dans le projet, c'est-à-dire a le droit comme tout autre société dans la gestion, dans la supervision et dans la répartition des bénéficies et pertes selon les lois régissant la Moucharaka. Dans ce genre de situation, chaque partenaire se contentera de sa part comme définie au début par le contrat de la Moucharaka jusqu'à la date de terminaison du contrat si elle a été fixée par le contrat; ou bien jusqu'à la fin de la période du projet. Nous distinguerons deux types de Moucharaka permanente. Le premier est le financement de la participation permanente et illimitée dans le temps : ce type de Moucharaka est lié au projet qui va se financer par lui-même. La mutuelle est partenaire à part entière tant que le projet existe et fonctionne. Le financement de la participation permanente limitée dans le temps : ce type de financement de la participation est permanent dans le sens des droits de propriété et des droits qui en découlent du contrat de la Moucharaka. Cependant, il diffère de la version précédente dans le sens qu'il incarne une clause spécifique à la période de financement d'un projet agricole limité par exemple par la saison de vendange, ou bien participe à une opération financière contrainte à une période donnée. Dans la Moucharaka permanente et limitée dans le temps, les droits et obligations de chaque associé sont fixes. La Moucharaka est dénommée limitée dans le temps (Muntahiya) parce que les associés ont exprimé d'une manière formelle et explicite dans le contrat la fin de la période de leur liaison.

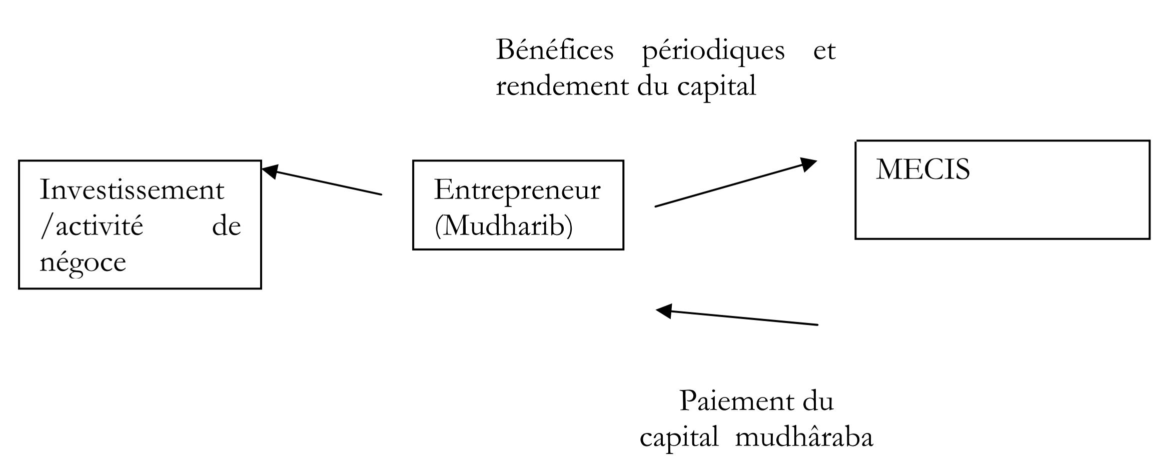
- **La Moucharaka décroissante (Diminishing Musharaka; Al Moucharaka Al Mutanakissa).** Ce type de Moucharaka est une forme spéciale de la Moucharaka qui va aboutir à la possession du projet par le client. Il opère de la façon suivante. La mutuelle participe en tant que partenaire financier dans le financement d'un projet donné. Un contrat est signé entre la mutuelle et le client où la mutuelle recevra un pourcentage des profits en tant qu'associé. Cependant, le contrat spécifie qu'une partie des revenues nettes du projet sera allouée au payement du capital principal avancé par la mutuelle. Le client recevra le reste. Avec cette méthode, les droits de propriétés de la mutuelle vont progressivement diminués et le client deviendra à la fin du contrat le propriétaire final du projet.

La Moudaraba

Un contrat de partenariat entre le capital et le travail, c'est-à dire entre deux parties : notamment entre un ou plusieurs propriétaires de capitaux ou financiers (appelé Rabb al-mal), et un entrepreneur ou gestionnaire de placements (appelé Moudarib). Le profit est réparti entre les deux parties conformément à un ratio prédéterminé et convenu au moment du contrat. La perte financière est supportée uniquement par les financiers. La perte de l'entrepreneur se limite à ne pas obtenir aucune récompense contre ses services (perte d'effort et de temps).

Cependant en cas de perte due à une négligence de gestion par le client, la perte est supportée par les deux parties (le client rembourse à la mutuelle une partie du capital).

Schéma illustrant un contrat de Mudhâraba



Les Produits et services de participation développés par la MECIS

Projet avicole Bayakh

Caractéristiques
CIBLE : exploitants poulailler
GESTION DU PROJET : Cogestion et partage du risque régie par un contrat de partenariat
DUREE : 45 jours de production et 03 jours de commercialisation
COUT DU PROJET : 2 000 000 FCFA
PRODUCTION : 1000 poulets
MODELE DE FINANCEMENT ISLAMIQUE : moudaraba

La MECIS s'est associé avec un jeune exploitant de poulailler pour la production de poulets en vue de la korité 2010. MECIS apporte toutes les ressources financières nécessaires, L'exploitant a en charge la gestion technique du poulailler. Le décaissement se fait progressivement suivant le planning d'exécution du projet convenu. A part le salaire des personnes qui travaillent dans le poulailler, les décaissements se traduisent par des approvisionnements (d'équipements, aliments, etc) dont l'achat est effectué par l'agent de MECIS en charge du projet. A terme l'agent de MECIS coordonne la commercialisation dont une bonne partie est vendu par le principe de mourabaha à des sociétaires de la coopérative de consommation dans le crédit événement korité. Le résultat net de l'opération est ainsi réparti : 20% à l'exploitant et 80% à MECIS. Ces clauses sont convenues au niveau d'un contrat signé avant le démarrage du projet.

En matière de gestion du risque, un chargé de clientèle de MECIS s'occupe du suivi en supervisant toutes les opérations : de l'achat des poussins et du matériel jusqu'à la commercialisation, il y'a des visites de terrain pour voir l'évolution des poussins jusqu' aux ventes. Un compte est ouvert pour le projet et toutes les recettes y sont versées quotidiennement. L'exploitant doit avoir une expérience reconnue dans le domaine. Un vétérinaire est consulté sur le suivi.

Comme impacts socio-économiques : création de l'emploi pour jeune homme et femme, développement de la production locale, participation à la réalisation de la sécurité alimentaire, incitation à l'entreprenariat pour des populations ayant une expertise mais qui n'ont pas les moyens.

En termes de rentabilité, le projet a généré un rendement net de 43%.

Les perspectives sont de regrouper les acteurs dans une coopérative avicole, intégrer les services étatiques spécialisés dans la formation et suivi des acteurs et des projets, développer l'activité en

permanence dans des sites favorables comme les Niayes, intégrer les poulets dans les produits de crédit alimentaire, approvisionner par la mourabaha des groupes de femmes et jeunes dans la vente pour stabiliser le marché.

Financement de moulin à mil

Caractéristiques

CIBLE : groupements de femme

GESTION DU PROJET : Cogestion et partage du risque régie par un contrat de partenariat

DUREE : 9 mois

COUT DU PROJET : 2 000 000 FCFA (500 000FCFA subvention reçu par le groupement, 1 500 000 apport MECIS)

MODELE DE FINANCEMENT ISLAMIQUE : moucharaka de type dégressive

La MECIS s'est associée à un groupement de femme du village de SIWEUL–NGAMBA (département de malém hodar – région de kaffrine) pour l'achat et l'exploitation d'un moulin à mil.

Le groupement a reçu une subvention d'un bienfaiteur représentant 25% du prix d'un moulin à mil. Une fois les contacts établis, suivi de quelques investigations pour voir la faisabilité du projet, MECIS apporte les 75% du cout d'achat du matériel. Ainsi, sur la base d'un contrat de partenariat, le groupement se charge de l'exploitation du moulin en se référant au manuel de gestion administrative et financière établi par MECIS. Ce manuel est d'ailleurs une annexe du contrat.

Les recettes journalières de l'exploitation sont versées chez l'imam accompagné d'un bordereau de versement. A la fin de chaque mois, un compte d'exploitation de la situation est établi pour déterminer le résultat du mois : recettes – charges d'exploitation (salaires, carburant, entretien, divers). Le résultat net est partagé au prorata de l'apport de chacun c'est dire pour le premier mois : 25% pour le groupement et 75% pour MECIS. Après la répartition du résultat, le groupement divise sa part en deux ; une part entre dans sa trésorerie et une part est remboursée à MECIS. Ainsi, le capital de MECIS diminue de ce montant et celui du groupement augmente du même montant. Alors la répartition du capital change automatiquement. Le groupement détient maintenant 25% plus la part remboursée, MECIS aura 75% moins la part reçu du groupement.

Au fur et à mesure que les mois passent, la part de MECIS diminue, et celle du groupement augmente. En fin de compte le capital de MECIS sera nul et le moulin revient entièrement au groupement.

En matière de gestion du risque, mise en place d'un manuel de gestion au départ accompagné de supports de gestion avec une formation du gérant sur leur utilisation. Le versement journalier des recettes chez l'imam qui est impliqué, ainsi que le chef de village et les autres autorités religieuses du village. Les visites périodiques du chargé de clientèle de la MECIS.

Comme impact socio-économique : Allégement des travaux ménagers en milieu rural, création d'activités génératrices de revenu pour des femmes sans moyens.

En termes de rentabilité, la MECIS a réalisé une rentabilité de plus de 80% avec ses parts mensuelles avant la fin du remboursement de son capital. Pour le groupement, avec une subvention de 500 000FCFA elles ont eu un moulin d'une valeur de 2 000 000FCFA qui continue de leur générer des revenus qui peuvent leur permettre de faire d'autres activités ou de renforcer celle-ci.

Comme perspectives, il s'agit de pérenniser l'activité et l'élargir dans d'autres zones surtout rurales ; utiliser ce mécanisme dans d'autres secteurs tels que l'énergie renouvelable avec le solaire.

Financement des activités de MECIS-SARL

MECIS se présente comme une société de moudaraba dans le financement de tous les crédits ci-dessus par l'intermédiaire des coopératives. En effet, MECIS signe des contrats de partenariats avec des investisseurs qui sont essentiellement des individus dans le cadre juridique de société en participation pour le financement des activités des coopératives. Ces individus apportent les ressources financières et MECIS se charge de la gestion des activités en relation avec les coopératives qui sont à la base. Résultats obtenus sont répartis entres les investisseurs à qui revient les 70% des résultats nets et les 30% à MECIS.

Caractéristiques

CIBLE : toute personne physique ou morale ayant des ressources à investir

INVESTISSEMENT MINIMUM : 50 000FCFA

DUREE MINIMUM : trois mois pour le programme alimentaire et la durée du projet pour les autres activités

GESTION : cogestion et partage du risque

DOMAINE : le domaine d'investissement est précisé dans le contrat

MODELE DE FINANCEMENT ISLAMIQUE : moudaraba ou moucharaka selon les projets

En matière de gestion du risque, un conseil de surveillance représentant les investisseurs est élu au niveau des investisseurs. Il reçoit un rapport périodique sur les activités et ont accès à toutes les données et pièces.

Impacts socio-économiques : Incitation à l'investissement moteur de tout développement socioéconomique, création d'emploi, création de revenu supplémentaire ou de richesses, développement de PME, financement de l'économie réelle et locale.

En termes de rentabilité, le programme alimentaire génère en moyenne une rentabilité de 10% à 15% mois. Un exemple simple : un sac de riz acheté en gros à 13 000FCFA et vendu à crédit à 15 000CFA pour un mois, donne une rentabilité brute de plus de 15%. Ce rendement est impensable même annuellement dans le secteur classique dont le rendement maximum des dépôts à terme ne dépasse pas 6% l'année.

Comme perspectives, il s'agit de chercher de gros investisseurs pour renforcer et massifier d'avantage les activités, transformer la SARL en SA, construire un groupe avec des sociétés spécialisées à partir de la SA, constituer un réseau sous régional avec les partenariats déjà établi dans la sous-région.

Perspectives de nouveaux services

La MECIS dont la constitution n'est pas encore achevée a prévu de nouveaux services dans le cadre de son programme de développement (Plan d'affaire MECIS 2011 - 2016).

Salam pour financer l'agriculture par l'intermédiaire des coopératives agricoles

Le contrat de Salam est un contrat pour acheter, à un prix prédéterminé, un genre spécifique de commodité (production agricole par exemple), non disponible chez le vendeur ou le producteur qui doit le livrer à une date ultérieure définie, à une quantité et qualité prédéterminées. L'institution paye complètement le prix d'achat de ses produits lors de l'exécution du contrat de Salam pour permettre au client de préfinancer sa production et à terme livrer à l'institution les produits en respectant la quantité et la qualité définies au départ. En général l'institution fait un salam parallèle pour que, lorsque les produits lui seront livrés, qu'elle puisse les vendre automatiquement.

Un réseau de mutuelle de santé avec le principe de l'assurance islamique (Takaful)

Le Takaful dérive de la racine kafl qui signifie responsabilité ou garantie. Transaction symbolisée par une coopération mutuelle financière entre deux parties pour protéger l'une d'elles contre les risques probables, matériels ou futurs. Le principe est le suivant :

- Ce qui est incertain et risqué pour un individu peut cesser d'être incertain pour un nombre assez large de personne (concept de mutualisation) ;
- Les polices d'assurances sont scindées en deux. Une partie en donation, applicable du contrat tabarrouh (contrat de donnation). Une partie en moudaraba (les bénéfices sont capitalisés et reversés aux souscripteurs).
- La compagnie d'assurance est chargée de déterminer les contributions des différents participants selon le risque qu'ils introduisent dans le groupe et de la distribution des indemnités en cas de sinistre.
- De plus elle est chargée de réinvestir les polices d'assurances dans des produits financiers conformes à la charia.

De nouveaux instruments de financements sociaux dans le cadre d'un fond d'action sociale (Bendjilali)

La zakat (aumône obligatoire)

La Zakat, ou aumône obligatoire, est le troisième pilier de l'Islam. C'est un culte financier qui purifie l'âme et hausse ses mérites, comme il purifie les biens et accroît la richesse *(« prélève de leurs biens un sadaqa par laquelle tu les purifie et les bénis….* » Sourate 9 verset 103) Ce n'est pas une obole offerte aux pauvres par le riche, mais un droit dû aux pauvres dans les biens du riche. Elle doit obligatoirement être prélevée sur l'épargne, à un taux de 2.5% par an pour un montant minimum équivalent au prix en cours de 85 grammes d'or. En dehors de la monnaie, elle porte sur l'or et l'argent, les métaux et trésors, le bétail, les marchandises, les plantes et les fruits. Les taux appliqués à ces différents objets sont bien fixés et connus. Le coran contient plus de 80 versets concernant la zakat et l'obligation de s'en acquitter. La zakat se présente sous deux formes :

- Zakat al maal (aumône obligatoire annuel à verser) ;
- Zakat al fitr (aumône encouragé à verser à la fin de la période de jeûne.

En pratique la zakat a les objectifs suivants :

- Aider les pauvres et les plus démunis. La zakat favorise ainsi une véritable entre aide sociale en étant une œuvre d'utilité publique ;
- Limiter l'accumulation et la concentration de biens chez les riches afin qu'ils ne soient pas aux mains d'une minorité de la société.

Le waqf : (donations volontaires ou bienfaisance)

Le Waqf qui signifie étymologiquement *« l'emprisonnement d'un bien légué dans le but de l'exploiter à des fins autres que son propre usage »*, est l'immobilisation d'un bien pour le faire fructifier et en donner le bénéfice aux pauvres. En d'autres termes, le Waqf est une sadaqa ou aumône continue dont les récompenses, l'utilité et les effets qui en découlent augmentent durant la vie du donateur et continuent après sa mort ; ses bénéfices étant distribués périodiquement aux pauvres sous une forme donnée. Il peut avoir la forme d'une œuvre d'utilité publique, pieuse et charitable.

Le khard hassan (prêt monétaire sans intérêt)

C'est un prêt sans intérêt dont le but est d'apporter aide et assistance (le principe financier islamique se référant au Coran considère comme péché capital une rémunération sur le commerce de l'argent). Le Kard Hasan peut être utilisé comme découvert ou prêt de soutien pour une opération financée par le passé (et en difficulté de trésorerie) ou autres. En somme, Il s'agit de prêt de bienfaisance bien encouragé par le coran : « *Quiconque fait à dieu un prêt sincère, dieu le lui multiplie, et il aura une généreuse récompense* ». Aussi, il peut se présenter sous la forme d'un programme spécial de prêt gratuit destiné à des couches très défavorisées ayant de très petites activités productives et financé sur fonds de dotation.

L'accompagnement technique

Ces programmes se sont effectués sous la supervision et l'assistance technique du cabinet de consultance ASCODEV SARL spécialisé en microfinance. Ce cabinet est dirigé par un consultant, formateur, expert international en microfinance ayant animé des séminaires internationaux dans les domaines de la microfinance : il s'agit de M. Mansour NDIAYE.

Les perspectives d'intégration dans la microfinance et leurs limites

Les perspectives d'intégration dans la microfinance

Sur le plan réglementaire

La Loi 2008/047 qui règlemente le système financier décentralisé constitue, aujourd'hui, un cadre favorable pour le développement de produits financiers islamique comme ceux développés plus haut même si, elle reste encore insuffisante. En effet, l'article 36[13] de cette loi ouvre une fenêtre assez intéressante pour des produits financiers islamiques dans la mesure où il ouvre la porte à d'autres activités spécifiques dans la limite des instructions de la banque centrale qui aussi restent ouvertes.

Ainsi, il revient aux institutions de microfinance de saisir cette opportunité pour offrir des produits financiers islamique d'abord dans la limite des instructions de banque centrale notamment celle relatives à la limitation des opérations autres que les activités d'épargne et de crédit et celle relative à la limitation des titres de participation dans d'autres sociétés. Et ensuite, lorsque les instruments islamiques seront mieux maitriser, aller au-delà de ces instructions comme l'indique ce même article, en demandant des dérogations au ministère en charge du secteur sous le couvert de la banque centrale (Instruction Banque Centrale BCEAO).

Cependant, la banque centrale pourrait apporter certaines améliorations notamment dans la définition des produits financiers et plus précisément dans celle des opérations de crédit, qui jusque-là sont restreintes aux crédits en argent[14]. Une révision de ces définitions, associés à d'autres textes spécifiques de principes de financement islamique pourrait permettre d'intégrer librement

[13] Article 36 : Un système financier décentralisé peut conclure des accords avec d'autres institutions similaires, des organisations ou d'autres institutions financières afin d'aider ses membres ou sa clientèle à acquérir des biens et services offerts par des tierces parties dans le cadre de la poursuite de ses objectifs. Il peut souscrire des contrats d'assurance en vue de couvrir les risques liés à son activité et souscrire également toute assurance au profit de ses membres ou de sa clientèle, à titre individuel ou collectif. Un système financier décentralisé peut créer, en tant que de besoin, des sociétés de services en vue de satisfaire les besoins de ses membres et de réaliser ses objectifs, sous réserve de se conformer aux dispositions légales régissant la constitution et le fonctionnement de telles sociétés. En outre, il peut entreprendre toute autre activité jugée utile pour l'intérêt de ses membres. Lorsque les sommes engagées au titre des opérations prévues à l'alinéa précédent excèdent une fraction des risques précisée par instruction de la Banque Centrale, l'autorisation du Ministre est requise. Cette autorisation est accordée après avis conforme de la Banque Centrale.

[14] "Services financiers" : opérations (collecte de dépôts, prêt d'argent, engagement par signature) réalisées par les systèmes financiers décentralisés dans le cadre de l'agrément délivré par le Ministre.

des produits financiers islamiques et ainsi ouvrir la porte aux institutions qui souhaitent développées exclusivement des produits financiers islamiques.

Sur les produits et services

L'analyse des produits et services islamiques développés plus haut montre qu'il s'agit pour l'essentiel des mêmes produits offerts par le système classique si on considère leur objet. En effet, ce sont les mécanismes de mise en œuvre qui diffèrent (EUROPLACE). Dans le système classique, l'essentiel des transactions se fait par le biais de la liquidité et la rémunération par l'intermédiaire du taux d'intérêt. Tandis que dans le système islamique, les transactions se font directement en nature. Autrement dit l'objet est réellement identifié et constitue le soubassement de la transaction (Bendjilali, Sciences de la charia pour les économistes).

Cette dernière formule à plusieurs avantages :

- Eliminer automatiquement la possibilité de détournement de l'objet.
- Une meilleure maîtrise du risque compte de l'implication directe de la structure dans la transaction.
- Un meilleur ciblage produit/marché, mais aussi des conditions d'accès plus adaptées dans la mesure où le contexte et les caractéristiques réelles de l'activité sont connus et pris en compte dans la transaction. Cette approche est très favorable à la diversification des produits et services.

La prise en charge des très pauvres, tout en étant viable

L'objectif principal poursuivi par les IMF est de trouver un équilibre entre le commercial et le social dans leurs offres de produits et services destinées essentiellement aux populations à revenu modeste. Cependant, le coût des ressources financières des IMF, mais aussi la recherche de rentabilité nécessaire à la pérennité de l'institution, font qu'il est difficile pour les IMF d'atteindre cet équilibre. Ainsi, la plupart des IMF opte pour une viabilité financière au détriment de celle sociale. C'est pourquoi, beaucoup d'experts estiment que la microfinance actuelle n'est pas efficace dans la lutte contre la pauvreté.

Par ailleurs, dans le système financier islamique nous avons des instruments de financement spécialisés. Certains sont exclusivement destinés à la création de richesse et de rentabilité ; en d'autres termes, à une orientation purement commerciale.

Parallèlement à ces derniers, nous avons d'autres instruments qui ont une vocation purement sociale. La pertinence du système réside sur la fait que chaque groupe d'instrument poursuit son objectif indépendamment de l'autre. C'est pourquoi des instruments comme la zakat, le waqf, le khard hassan sont destinés exclusivement à la lutte contre la pauvreté et la plus souvent sans obligation de contrepartie ou de remboursement. Leur efficacité dans la lutte contre la pauvreté se justifie par le fait que le coût des ressources est non seulement quasi nul, mais aussi, il n'y a aucune contrepartie ou de remboursement attendu [15]. L'intégration de ces instruments dans la microfinance pourrait ainsi renforcer sont rôle dans la lutte contre la pauvreté (DIOP).

Et leurs limites

Sur le plan réglementaire, malgré certaines ouvertures observées dans la loi 2008/047, le manque de cadre réglementaire adéquat constitue l'obstacle majeur au développement de produits islamiques dans la microfinance. En effet, le sens donné certains concepts déterminants pose problème. Par exemple, les opérations de prêt se limitent au prêt d'argent. Alors la rémunération générée par ce prêt d'argent correspond au taux d'intérêt dont son interdiction est un principe fondamental dans le système financier islamique (qu'est-ce-que l'intérêt (riba) ? Pourquoi l'islam l'a

[15] Compte rendu Djibril Diop sur le séminaire de DAKAR (2007) sur le développement de la microfinance islamique.

interdit ?). Aujourd'hui, l'essentiel des instruments de refinancement autorisés ou réglementés repose sur le taux d'intérêt. Cette situation limite considérablement les possibilités de mobilisation de ressources pour le système islamique.

Par ailleurs, la règlementation ne reconnait pas les principes de partage des pertes et profits, de même que celui de l'exigence de l''actif tangible, ce qui n'est pas sans conséquence d'un point de vue comptable [16]. Sociologiquement, les populations sont habituées au prêt en argent et méconnaissent pour l'essentiel le système financier islamique. Alors beaucoup prennent du temps pour comprendre les mécanismes. L'inexistence d'institutions spécialisées, plus la rareté des expériences dans le domaine font les ressources humaines spécialisées sont couteux et difficile à avoir.

Annexe : Quelques Statistiques sur la MECIS

AGENCES	ADHRT	PERSNL
PARCELLES	1 850	8
MBOUR	1 330	8
RUFISQUE	712	4
THIES	604	3
ZIGUINCOR	469	2
KAOLACK	429	5
KOUSANAR	371	1
LOUGA	312	4
DIOULOULOU	157	3
ST LOUIS	443	4
GALOYA	154	1
MBORO	108	1
YENNE	110	1
ROSS BETHIO	100	1

Bibliographie

- «Acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés coopératives.» 15 Décembre 2010.
- «Acte uniforme de l'OHADA relatifs aux droits des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique.» 17 AVRIL 1997.
- Ayi Ayayi, Christine Noel. «Défis et perspectives de la recherche en microfinance.» 2.
- BA, Ibrahima. «PME et institution financière islamique.» Services financiers et Allègement de la pauvreté. Genève: bureau international du travail.
- Bendjilali, Dr Boualem. «la zakat et le waqf: aspects historiques, juridiques, institutionnels et économique.» bénin: BID/IIRT, 1997.
- —. «Sciences de la charia pour les économistes.» Niamey - NIGER, Avril 1998.
- BID/IIRT. «Introduction aux techniques islamiques de financement.» IIRT. Djeddah - ARABIE SAOUDITE, 1992. 17.

[16] Loi 2008 – 047, nouveau référentiel comptable pour les SFD

- —. «réponses à des questions fréquemment posées.» DJEDDAH, 2001.
- BROQUET, Geneviève CAUSSE - la finance islamique. REVUE BANQUE, 2009.
- Chowdhry, Sajjad. «Création d'un modèle de la microfinance islamique: la dimension manquante.» 18 Novembre 2006.
- DIOP, DjIBRIL. «Développement de la microfinance islamique: défis et perspectives.» Dakar, 2007. 7.
- DIOUF, Mactar. Islam et développement. Dakar: presse universitaire de Dakar, 2008.
- «Document Stratégique de Réduction de la pauvreté II (DRSP II).»
- Elisabeth Hofmann, K Marius Gnanon. «Le micro crédit pour les femmes pauvres - solution miracle ou cheval de troie de la modialisation: état du débat.» 2003: 3.
- EUROPLACE. «les enjeux et les opportunités du développement de la finance islamique sur la place de paris.» 2008: 24.
- EUROPLACE, PARIS. Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris. PARIS, 2008.
- GUBERT, Flore. «La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche.» IRD 2005: 58.
- Guerin, Isabelle. «des limites de la microfinance et le rôle de la recherche.» ADA DIALOGUE, Décembre 2005.
- Hassoune, Anouar. « finance islamique: mode d'emploi.» 2009: 2.
- «Instruction Banque Centrale BCEAO.» 2008 - 2009 - 2010.
- «Les contraintes et les défis de la viabilité des systèmes de microfinance en zones rurales défavorisées en Afrique.» CERISE, MAI 1999.
- «Lettre de politique sectorielle de la microfinance stratégie et plan d'action 2005 - 2010.» 2004.
- «Loi 2008 - 047 portant réglementation des Systèmes financiers Décentralisés.» 03 Septembre 2008.
- «Loi 83 - 07 portant statut général des coopératives.» 28 Janvier 1983.
- «Loi 95 - 03 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit.» 05 Janvier 1995.
- MBACKE, SOKHNA MOUMY. «Impact de la microfinance islamique dans la réduction de la pauvreté.» Mémoire de fin d'éude MSC2 IAM. DAKAR, 2011.
- «Plan d'affaire MECIS 2011 - 2016.» 2011.
- «Qu'est-ce-que l'intérêt (riba)? Pourquoi l'islam l'a interdit.» maison-islam.com.
- Wampfler, Betty. «La microfinance islamique: une étude de cas au Yémen.» BIM N°31. 26 Septembre 2002.

REPUBLIQUE DU SENEGAL
UN PEUPLE - UN BUT - UNE FOI



MINISTERE DE L'ENTREPRENARIAT FEMININ
ET DE LA MICROFINANCE

DIRECTION DE LA MICROFINANCE

PROGRAMME D'APPUI A LA MICROFINANCE
VOLET 1 (PAMIF1)

En partenariat avec





UN ATELIER D'ECRITURE EN MICROFINANCE, POURQUOI ET COMMENT ?

Contexte

Malgré les expériences riches et variées qui ont marqué son évolution, les textes de capitalisation sur la microfinance dans bien des pays du sud, et notamment au Sénégal sont rares et souvent produits par des chercheurs du Nord. Face à ce constat, le Projet d'Appui à la microfinance Volet 1 (PAMIF1) a invité les acteurs sénégalais de la microfinance à capitaliser leurs expériences. C'est l'objet de l'Atelier d'écriture qui s'est tenu à Saly Portudal du 18 au 21 octobre 2011, en partenariat avec le Consortium pour la Recherche Economique et Sociale (CRES) et avec l'accompagnement de l'Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement (IRAM).

Au-delà d'un simple séminaire rassemblant dix experts et praticiens de la microfinance au Sénégal., l'Atelier est le produit d'un processus d'accompagnement à l'écriture. La dynamique a été lancée début 2011 avec le lancement d'un appel à propositions dans la presse et sur le portail sénégalais de la microfinance. Le processus a compris trois phases : une première période d'échanges entre les auteurs et les animateurs pour retravailler la problématique et le plan, quatre jours d'atelier et un temps consacré à la relecture et à la publication des textes. Le texte proposé résulte de cette dynamique.

Écrire pour partager les expériences et les savoir-faire : Des regards croisés sur la microfinance

L'atelier a rassemblé dix participants, institutionnels, cadres de mutuelles et d'investisseurs, experts, chercheurs et étudiants travaillant en lien avec le secteur de la microfinance. Fait remarquable, le groupe était composé de cinq femmes et de cinq hommes.

Des lectures croisées ont été organisées entre les participants et des entretiens individuels ont été tenus avec les animateurs de l'Atelier. Les animateurs du processus ont été : Mansa OUALY (Expert microfinance, Co-responsable du PAMIF-1), François Seck FALL (Maître de Conférences à l'Université de Toulouse 2-Le Mirail, chercheur au LAREPS-Université deToulouse 1 et chercheur associé au CRES) et François DOLIGEZ (Agro-économiste à l'IRAM, Professeur associé à l'Université de Rennes 1 et appui technique auprès du PAMIF-1).

Des réunions collectives et conférences ont permis des échanges pour resituer les textes dans la problématique plus large du secteur de la microfinance au Sénégal.

Une volonté forte de promouvoir la capitalisation d'expériences : partenariat entre le secteur de la microfinance et le milieu de la recherche

Cette initiative a été menée conjointement entre le PAMIF-1 et le Consortium pour la Recherche Economique et Sociale (CRES). Le CRES est une association qui a été créée en 2004 par un groupe d'enseignants-chercheurs de diverses disciplines (Economie, Droit, Techniques quantitatives, Sociologie) de l'Université Cheikh Anta DIOP de Dakar (UCAD) qui ont voulu mettre sur pied une institution de recherche indépendante, spécialisée dans le domaine économique et social, et capable de répondre aux besoins du marché africain en compétences de haut niveau sur les questions relatives aux politiques nationales et aux grands programmes en cours d'élaboration.

Ce partenariat a permis d'apporter un regard critique et constructif de la recherche sur les expériences de capitalisation en microfinance.

Coordonnées/Contacts des partenaires

- **Direction de la microfinance (DMF)** : Sotrac Mermoz Lot n°90 Dakar, Tél : (221) 33 860 26 52, Fax : (221) 33 860 29 03, E-mail : directionmicrofinance@yahoo.fr, Site portail de la microfinance du Sénégal : www.microfinance.sn
- **CRES** : Rue 10 Prolongée, Cité Iba Ndiaye Djadji, lots n° 1 et 2 - Sacré-Coeur Pyrotechnique, Dakar (Sénégal), BP : 7988 Dakar-Médina, Tél : (221) 864 77 57, Fax : (221) 864 77 58, E-mail : cres@cres-sn.org, Site web : www.cres-sn.org
- **Agence Belge de Développement CTB** : 121 Sotrac Mermoz Route de Ouakam, Dakar, Tél : (221) 33 860 01 25/26, Fax : (221) 33 864 01 27, SITE WEB : www.btcctb.org